

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИГРОВЫМИ ВИДАМИ СПОРТА НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНОГО ТИПА*И.И. Левковец, 14МБА**Научный руководитель – Э.Ю. Смешек, д.с.н., профессор
Полесский государственный университет*

Активная коммерциализация спорта, превращение его в один из наиболее динамично развивающихся видов бизнеса актуализируют исследования в области экономики и финансов спортивных организаций. Высокая социальная и политическая значимость физической культуры и спорта обуславливает активное участие государства в финансировании деятельности спортивных организаций [1].

Спорту как особому виду бизнеса присущ целый ряд особенностей. К числу основных можно отнести следующие:

1) в качестве товара (объекта купли–продажи) в спорте могут выступать непосредственно зрелище, участники зрелища (спортсмены), объекты спортивной инфраструктуры, спортивная атрибутика и целый ряд других предметов;

2) высокая степень непредсказуемости спортивных результатов и, следовательно, рисков, связанных с инвестициями в спорт;

3) большая продолжительность так называемых «жизненных циклов» тех предметов (спортивная инфраструктура) и субъектов (спортсменов и тренеров), которые могут выступать в качестве сферы приложения инвестиций и объектов купли–продажи. Так, например, подготовка одного профессионального спортсмена занимает, как правило, не менее 5 – 10 лет;

4) большая капиталоемкость спорта в части финансовых, материальных и трудовых затрат;

5) необходимость поддержания разветвленной специальной инфраструктуры спорта (медицинское обеспечение, спортивный инвентарь, специальные средства транспорта и др.).

Эти и многие другие факторы обуславливают факт значительного участия в спортивном бизнесе государства и общественных организаций. Нередко полностью за государственный счет содержится целый ряд видов спорта. В связи с этим возникает проблема эффективного использования бюджетных средств, выделяемых на спорт [2].

Спорт как целостное явление представляет собой синтез двух взаимосвязанных составных элементов:

1) детско–юношеский спорт, основная задача которого – обучение молодых людей основам спортивного мастерства;

2) профессиональный спорт, или спорт высших достижений [3].

Достижения в игровых видах спорта являются мощным импульсом международного сотрудничества, формирования привлекательного образа Беларуси на международной арене, а победы белорусских спортсменов способствуют росту патриотизма, гражданственности, гордости за страну, область, город, коллектив.

Современная мировая практика свидетельствует о высокой популярности игровых видов спорта. По массовости развития в странах мира игровые виды занимают ведущие позиции [1].

Известны два основных подхода к развитию игровых видов спорта: коммерческо–спортивный и спортивно–коммерческий. При втором подходе, более характерном для европейского региона и Республики Беларусь, на первый план выдвигается спортивный результат. Острота спортивной борьбы является приоритетным моментом и обязательным условием спортивного бизнеса. Развитие игровых видов при таком подходе в обязательном порядке предусматривает финансовую поддержку со стороны государства.

Анализ системы формирования национальных команд в странах, лидирующих по развитию игровых видов спорта, свидетельствует о прямой связи между силой клубов и силой национальных команд. Жизнедеятельность клуба находится в прямой зависимости от финансирования. Существуют различные формы финансирования клубов. В одних клубах основная организационно–финансовая деятельность осуществляется через учредителей и генерального спонсора, в других (частных) финансирование производится из личных средств владельца или средств, полученных от реализации программы развития клуба, третьим существенную помощь в финансировании оказывают региональные государственные органы [2].

Существующая экономическая модель управления игровыми видами спорта в значительной степени несет в себе черты «диффузности». Для нее характерно довольно существенное распыление прямого и косвенного бюджетного финансирования как по вертикали (госбюджет, областные, районные, городские и местные бюджеты), так и по горизонтали (виды спорта, федерации, спортивные клубы).

С точки зрения целостности спорт необходимо рассматривать как единый комплекс, основу которого составляет взаимосвязь детско-юношеского спорта, финансируемого главным образом за счет госбюджета, и взрослого спорта как особой разновидности коммерческой деятельности, где помимо государственных средств активно присутствует частное финансирование. Поэтому в спорте особо важное значение имеет эффективность механизма экономического взаимодействия между государством и бизнесом в форме государственно-частного партнерства. Анализ этого взаимодействия с точки зрения средств, инвестируемых государством во взрослый и детско-юношеский спорт, свидетельствует о том, что наиболее отрицательной чертой нынешней экономической модели развития спорта является «незамкнутость» кругооборота бюджетных ресурсов, поступающих в отрасль.

Бюджетные ресурсы параллельно поступают в детско-юношеский и во взрослый спорт. В обоих этих направлениях финансирование направлено в основном на текущее содержание клубов, федераций, спортивных отделов органов власти. Выделяемые средства слабо взаимодействуют между собой и в недостаточной степени зависят от конечных результатов отрасли в виде титулов на престижных международных форумах.

Такая экономическая модель является высоко затратной, ориентирована не на «накопление» и «капитализацию», а на «проедание» и «потерю стоимости».

Необходимо провести замену такой модели экстенсивного развития более современной моделью интенсивного развития, которая была бы основана на классических рыночных принципах взаимодействия участников рынка [2]. Для этого предлагаются следующие мероприятия:

1) функционально разделить участников взаимодействия в спорте на группу, формирующую спрос (заказчик, клиент, финансирующая сторона), и группу, формирующую предложение (поярщик, исполнитель, сторона, предлагающая услугу на спортивное зрелище) [1];

2) во-первых, сконцентрировать финансовые ресурсы государства в детско-юношеском спорте; во-вторых, отказаться от выделения бюджетных средств на текущее содержание взрослых спортивных команд и перевести их использование в форму призовых выплат за результаты, достигнутые в спортивных соревнованиях; в-третьих, максимально коммерциализировать взрослый спорт, сделав его привлекательной сферой для инвестиций и для развития за счет частных средств и в качестве приоритетной формы организовывать взрослые соревнования по типу Лиги чемпионов; в-четвертых, жестко и прозрачно закрепить за государственными детско-юношескими школами и тренерами права на подготовленных ими спортсменов; в-пятых, передавать молодых спортсменов, успешно закончивших ДЮСШ, во взрослые коммерческие спортивные клубы и лиги только на возмездной и подконтрольной обществу основе; в-шестых, разрешить частным инвесторам, содержащим спортивные клубы, тратить призовые, полученные от государства за выигранные места и кубки, на приобретение спортсменов в государственных детско-юношеских спортивных школах [2].

Список использованных источников

1. Панков, Д.А. Экономическая оценка человеческого капитала в спорте / Д.А. Панков, С.Б. Репкин. – Минск, 2009.
2. Галкин, В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес / В.В. Галкин. – М.: Кнорус, 2006.
3. Смирнов, В.Н. Спортинг – менеджмент побед! Теория и практика современного менеджмента: от тейлоризма до спортинга / В.Н. Смирнов. – СПб.: Эрида-Бизнес, 2011.